



3 astuces pour doper votre performance en basse saison

Aujourd'hui, nous souhaitons partager avec vous trois astuces concrètes pour booster les performances de votre gîte, même en basse saison.

La problématique courante

Imaginez : vous avez un magnifique gîte de 4 chambres, idéal pour 8 personnes. C'est parfait pour les vacances scolaires ou les week-ends. Mais soyons honnêtes : en basse saison, il est souvent vide. Vous attendez désespérément le groupe de 8 personnes qui ne vient pas, pendant que vos charges continuent de tomber.

Le problème fondamental est le suivant : chercher un groupe de 8 personnes un mardi de novembre revient à chercher une aiguille dans une botte de foin. En restant bloqué sur une offre "tout ou rien" (louer le gîte entier ou rien du tout), vous vous coupez de 70% de la demande locale qui recherche autre chose.

Astuce 1 : Créer une version réduite de l'annonce

Pourquoi laisser quatre chambres vides quand on pourrait en louer deux ? La première stratégie consiste à créer une version réduite de votre annonce sur les plateformes.

Concrètement :

- Vous proposez uniquement 2 chambres sur 4.
- Vous adaptez vos frais de ménage (moins de surface à nettoyer).
- Vous fermez physiquement certaines portes ou condamnez l'accès aux chambres inutilisées.

Cela vous permet d'attirer une nouvelle clientèle : des couples ou des petites familles qui n'auraient jamais cliqué sur un prix affiché pour 8 personnes. C'est un excellent moyen de couvrir vos frais fixes plutôt que de rester vide.

Astuce 2 : Le télétravail et les besoins en entreprise

Les besoins des entreprises explosent, notamment autour du télétravail et des réunions délocalisées. Votre grande table de salle à manger et votre salon confortable sont des atouts majeurs.

👉 Louez votre espace de 9h à 18h pour une journée d'étude.

Vous pouvez accueillir une entreprise locale pour un séminaire d'équipe. L'avantage financier est immédiat : cela peut vous rapporter **autant qu'une nuitée classique**, mais avec :

- **Zéro linge à laver.**
- **Zéro lit à faire.**

Astuce 3 : L'offre individuelle pour les pros (Semaine)

C'est une méthode plus radicale mais très efficace pour la semaine (du lundi au jeudi). Transformez votre gîte en **offre individuelle** pour les déplacements professionnels.

Un consultant ou un représentant commercial qui voyage souvent préférera toujours le charme d'un gîte chaleureux à l'ambiance froide d'un hôtel de chaîne standardisé.

Le calcul est gagnant

Au lieu de tenter de vendre le gîte entier (souvent en vain), vendez **2 à 3 chambres** individuellement.

Résultat : la nuitée globale peut passer de 100€ (gîte entier bradé) à **200€** (cumul des chambres), générant ainsi plus de revenus.

Comment gérer cette complexité ?

Vous vous dites sûrement : *"C'est trop de gestion, comment je fais pour les calendriers ?"*.

C'est là que le **Revenue Management** intervient.

Ce n'est pas juste changer un prix, c'est savoir quand ouvrir et quelle configuration choisir pour maximiser chaque mètre carré.

- Utilisez un **Channel Manager** pour automatiser et gérer vos disponibilités simplement.
- Gardez un **regard d'expert** pour l'optimisation manuelle : choisissez les périodes d'ouverture à la chambre (par exemple, en dernière minute si le gîte complet ne s'est pas vendu).

Conclusion : Osez la flexibilité

L'erreur est de vouloir louer votre gîte *comme un gîte* toute l'année.
Pour performer en basse saison, il faut sortir du cadre rigide.

La clé est la flexibilité : ouvrez votre gîte à la chambre, à la journée, ou en format réduit selon la demande pour **maximiser votre rentabilité**.

